ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БАШКИРСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН»

Кафедра управления инновациями и инвестиционной деятельностью

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**по дисциплине «Финансовый менеджмент»**

УФА 2009

**Содержание**

Введение

1. Общая характеристика предприятия
2. Миссия и цели предприятия
3. Анализ внешней среды
4. Анализ сильных и слабых сторон предприятия
5. Ассортиментный анализ продукции
6. Оптимизация ассортимента
7. Прогноз баланса и отчета о прибылях и убытках
8. Оценка эффективности управленческих решений
9. Оценка результатов деятельности

Список использованной литературы

**Введение**

Находящиеся в распоряжении предприятия денежные средства, ценные бумаги, средства имеющиеся на активе, кредитные средства и другие доходы и поступления являются финансовыми ресурсами, способными трансформироваться непосредственно и с наименьшим интервалом времени в: средства и предметы труда, рабочую силу и т.п.. Рациональность, целесообразность и эффективность подобной трансформации во многом определяют экономическое благополучие предприятия.

Финансовый менеджмент — это управление финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью предприятия, направленное на реализацию его стратегических и текущих целей. Одним из видов такого управления является управление ассортиментом выпускаемой предприятием продукции.

Управление ассортиментом — это повышение эффективности деятельности предприятия определением оптимального соотношения трёх составляющих: наименование, объём и цена выпускаемой продукции.

**1. Общая характеристика предприятия**

Общество (первоначально - Комбинат № 18 ГлавУИЖТ) образовано в 1948 году. В целях совершенствования управления промышленным производством Приказом Миннефтехимпрома СССР от 26.06.1980 № 595 Общество преобразовано в Салаватское ордена Ленина производственное объединение «Салаватнефтеоргсинтез» им. 50-летия СССР.

На основании Указа Президиума Верховного Совета Республики Башкортостан от 30.11.1992 №6-2/484 «Об акционировании и приватизации Салаватского Производственного объединения «Салаватнефтеоргсинтез» Решением Коллегии государственного комитета Республики Башкортостан по управлению государственным имуществом от 18.11.1993 №299 производственное объединение преобразовано в Акционерное общество открытого типа «Салаватнефтеоргсинтез», в уставный капитал которого было внесено имущество предприятий и объектов социальной сферы, находящиеся на балансе Салаватского производственного объединения «Салаватнефтеоргсинтез». Был утвержден план приватизации и зарегистрирован проспект эмиссии Акционерного общества открытого типа «Салаватнефтеоргсинтез».

В 1996 году вследствие внесения изменений, обусловленных введением в действие Гражданского Кодекса Российской Федерации и Закона Российской Федерации «Об акционерных обществах», Акционерное общество открытого типа «Салаватнефтеоргсинтез» переименовано в Открытое акционерное общество «Салаватнефтеоргсинтез».

В настоящее время ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» является одним из крупных производителей нефтехимии в России. Перечень выпускаемой продукции включает свыше 140 наименований, в том числе более 70 наименований основной продукции. Качество продукции соответствует мировым стандартам, что подтверждено наградами престижных российских и зарубежных выставок.

ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» имеет сертификаты соответствия международным стандартам в области качества и экологической безопасности ИСО 9001 и 14001, что дает предприятию дополнительные преимущества при заключении контрактов на поставку продукции как отечественным, так и зарубежным потребителям.

Приоритетная линия развития акционерного общества – реализация масштабной инвестиционной программы, направленной на строительство новых и модернизацию действующих производственных мощностей на основе современных, экологически чистых технологий, а также забота о своих сотрудниках и жителях города.

В настоящее время ведется строительство новых производств с лучшими зарубежными технологиями и оборудованием, такие как каталитический крекинг, полиэтилен мощностью 120,0 тыс. т/год. В планах Общества - строительство производства ударопрочного полистирола – 70 тыс. т/год, вспенивающегося полистирола – 50 тыс. т/год, АВТ мощностью 4 млн.т/год по нефти и др.

В состав открытого акционерного общества «Салаватнефтеоргсинтез» входят 5 заводов: Нефтеперерабатывающий завод, Химический завод, Газохимический завод, завод «Мономер», а также Ремонтно-механический завод, ряд вспомогательных и обслуживающих подразделений, в т.ч. сеть социальных объектов, направленных на всестороннее удовлетворение потребностей нефтехимиков, в группу компаний «Салаватнефтеоргсинтез» входят также ряд дочерних обществ, осуществляющих деятельность, носящую вспомогательный характер. Среднесписочная численность работников – 12478 человек. Доля сотрудников эмитента, имеющих высшее профессиональное образование - 27,83 %.

**2. Миссия и цели предприятия**

ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» - признанный лидер нефтегазоперерабатывающей промышленности России.

Миссия компании заключается в производстве и реализации качественных продуктов нефтепереработки и нефтехимии для обеспечения потребности в них международного сообщества.

Стратегические цели:

- В течение 2009 года освоить значительный объем капитальных вложений по проектам строительства новых установок полиэтилена мощностью 120тыс. тн/год, висбрекинга, полипропилена.

- Продолжение работ по модернизации действующих производств нефтеперерабатывающего завода и газохимического завода, замене этановой печи.

- Продолжение работ по внедрению АСУТП ряда производств, строительство ряда новых и модернизация действующих природоохранных объектов.

Приоритетная линия развития акционерного общества сегодня – реализация масштабной инвестиционной программы, направленной на строительство новых и модернизацию действующих производственных мощностей на основе современных, экологически чистых технологий, а также забота о своих сотрудниках и жителях города.

**3.** **Анализ внешней среды**

Для выбора оптимальной стратегии предприятием должен проводиться комплексный анализ факторов внешней среды.

Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого контролируется внешние по отношению к предприятию факторы с целью предвидеть потенциальные угрозы и вновь открывающиеся возможности. Исследование этих факторов позволяет получить полное представление о складывающихся тенденциях развития внешней среды предприятия.

Анализ внешней среды облегчает руководству предприятия получение ответов на интересующие его вопросы: Какие изменения во внешнем окружении воздействуют на текущую стратегию предприятия? Какие факторы представляют большие возможности для достижения общих целей?

**Экономические факторы.**

При анализе экономических факторов рассматривают темпы инфляции (дефляции), уровень занятости населения в регионе, анализируются общие тенденции в экономике, валовой национальный продукт, платежеспособность предприятий, дифференцирование населения по доходам.

Характерными чертами сегодняшнего кризиса в России являются следующие факторы: проблемы с ликвидностью, трудности с получением кредитов, массовый отток капитала из России, резкий обвал российских фондовых рынков, кризис доверия между банками и компания и т.п.

Следствием мирового финансового кризиса может стать развитие кризиса производства, сопровождаемого снижением сырьевых цен и замедлением темпов роста мировой экономики в 2009 - 2010 годах. Сочетание кризисных процессов с высокими темпами роста инфляции может привести к развитию стагфляции, которая наблюдалась в мировой экономике в 80-е годы. Кризисные явления в мировой экономике обусловливают необходимость повышения устойчивости экономики России и ее способности нейтрализовать негативные воздействия мировых рынков. Динамика курсов акций и цен на сырьевые товары повышают актуальность перехода России на инновационный тип экономического развития, а также формирования в стране самостоятельной мощной финансовой системы

**Политические факторы.**

Соглашения по тарифам и торговле между странами, нормативные акты местных органов власти и правительства, уровень развития правового регулирования экономики, отношение государства и ведущих политиков к антимонопольному законодательству, кредитная политика местных властей, ограничения на получение ссуд и наем рабочей силы являются определяющими факторами, влияющими на эффективность и динамичность развития предприятия.

Вступление в силу различного рода технических регламентов, способствует изменению структуры спроса на продукцию нефтепереработки на внутреннем рынке. Соответствующее постановление об изменении технического регламента по моторным топливам, принятого в феврале 2008 года, было подписано 30 декабря 2008 года. Постановление предполагает, в частности, что выпуск в оборот автомобильного бензина класса 2 (соответствует стандарту евро-2) допускается до 31 декабря 2010 года, класса 3 (евро-3) - до 31 декабря 2011 года, класса 4 (евро-4) - до 31 декабря 2014 года. Выпуск топлива класса 5 (евро-5) не ограничен. Таким образом, переход на выпуск бензина, соответствующего стандарту евро-3, осуществляется с 1 января 2011 года, евро-4 - с 1 января 2012 года, евро-5 - с 1 января 2015 года. Выпуск в оборот дизельного топлива класса 2 и 3 допускается до 31 декабря 2011 года, класса 4 - до 31 декабря 2014 года, класса 5 - не ограничен. В связи с этим в среднесрочной перспективе ожидается модернизация производств с акцентом на вторичную переработку нефти. Это должно привести, в частности, к более полному удовлетворению рынков качественной продукцией нефтепереработки. Углубление переработки нефти также позволит увеличить выход светлых нефтепродуктов на российских НПЗ, что повысит эффективность российских производств.

**Рыночные факторы.**

Рыночные факторы включают многочисленные характеристики, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность работы предприятия. Их анализ позволяет руководству предприятия уточнить его стратегию и укрепить позиции предприятия на рынке. Исследуются изменение демографических условий, уровень доходов населения и их распределение, жизненные циклы различных видов товаров и услуг, уровень конкуренции в отрасли, долю рынка, занимаемую предприятием, емкость рынка или защищенность его правительством.

В настоящее время экономический кризис в нефтяном комплексе проявляется через низкий уровень мировых цен на нефть и их постоянное падение; увеличение рисков при инвестировании в отрасль; обвал акций основных нефтяных компаний; снижение цен на бензин и различные виды топлива; и другие заслуживающие внимания факторы.

Цены на нефтепродукты на топливном рынке в период сентябрь-декабрь 2008г. продолжали движение в отрицательную сторону. С начала октября наибольшая отрицательная коррекция была отмечена на дизельное топливо летнее и высокооктановый бензин марки Аи-95.

**Фактор конкуренции.**

Анализ факторов конкуренции предполагает постоянный контроль со стороны руководства предприятия за действиями конкурентов и оперативно реагировать на их действия.

На российском рынке Общество достойно конкурирует с такими отечественными компаниями, как ОАО «Лукойл», ОАО «ТАИФ», ОАО «Роснефть», ОАО «Руснефть», ОАО «Сибур – Холдинг», ОАО «Уфанефтехим», ЗАО «МХК Еврохим» и др.

Ключевые конкурентные преимущества компании в целом, заметно выделяющие ее на рынке:

* полная вертикальная интеграция процесса глубокой переработки сырья – от закупок сырья до продажи продуктов переработки конечным потребителям;
* объединение всех технологических процессов на одной промышленной территории, что способствует оптимизации затрат предприятия и предоставляет возможность обеспечивать производство продукции более высоких переделов сырьем собственного производства;
* высокое качество производимой продукции полностью соответствующее российским и мировым стандартам;
* квалифицированный персонал компании, позволяющий эффективно внедрять прогрессивные методы и технологии на всех стадиях от производства до реализации продукции;

использование современных информационных технологий в управлении, повышающих эффективность руководства компанией в целом.

**Технологический фактор**

Рyкoвoдcтвo opгaнизaции oбязaнo пocтoяннo cлeдить зa внeшнeй тexнoлoгичecкoй cpeдoй, чтoбы нe yпycтить мoмeнт пoявлeния в нeй измeнeний, кoтopыe пpeдcтaвляют yгpoзy caмoмy cyщecтвoвaнию opгaнизaции в ycлoвияx кoнкypeнции.

Анaлиз внeшнeй тexнoлoгичecкoй cpeды дoлжeн yчитывaть измeнeния: в тexнoлoгии пpoизвoдcтвa, в кoнcтpyкциoнныx мaтepиaлax, в пpимeнeнии кoмпьютepнoй тexники для пpoeктиpoвaния нoвыx тoвapoв и ycлyг, в yпpaвлeнии, в тexнoлoгии cбopa, oбpaбoтки и пepeдaчи инфopмaции, в cpeдcтвax cвязи и т.д..

**Социальные факторы.**

Сoциaльныe фaктopы внeшнeй cpeды включaют измeняющиecя oбщecтвeнныe цeннocти, ycтaнoвки, oтнoшeния, oжидaния и нpaвы. В ycлoвияx экoнoмичecкoй нecтaбильнocти имeннo в coциaльнoй cpeдe poждaютcя мнoгиe пpoблeмы, пpeдcтaвляющиe бoльшyю yгpoзy для opгaнизaции. Чтoбы эффeктивнo cпpaвлятьcя c этими пpoблeмaми, opгaнизaция кaк coциaльнaя cиcтeмa дoлжнa мeнятьcя, пpиcпocaбливaтьcя к внeшнeй cpeдe.

**Международный фактор**

Анaлиз мeждyнapoдныx фaктopoв ocoбeннo вaжeн для opгaнизaций, кoтopыe дeйcтвyют или coбиpaютcя дeйcтвoвaть нa мeждyнapoднoм pынкe. Рyкoвoдcтвy нeoбxoдимo cлeдить зa cитyaциeй, кoтopaя cклaдывaeтcя нa oбшиpнoм мeждyнapoднoм pынкe. Нyжнo oтcлeживaть пoлитикy пpaвитeльcтв дpyгиx cтpaн, пpeдycмaтpивaющyю ycилия пo зaщитe или pacшиpeнию нaциoнaльнoгo pынкa в цeлoм или oтдeльныx oтpacлeй

В отгрузках ОАО Салаватнефтеоргсинтез доля экспорта значительна. Нефтехимия является наиболее динамично развивающейся отраслью промышленности, особенно в развивающихся странах, таких как Китай, Южная Корея, Малайзия, Вьетнам, Саудовская Аравия, Иран, Катар, Кувейт и некоторых других, что провоцирует строительство новых и наращивание имеющихся производственных мощностей. Таким образом возможно усиление конкуренции со стороны стран импортеров продукции, аналогичной продукции, выпускаемой Обществом.

Со стороны внешнего рынка также существует возможная угроза для экспортной деятельности Общества. На сегодняшний день реализация некоторой продукции Общества на рынках Европы, Азии, Латинской и Северной Америки затрудняется наличием различных торговых барьеров, таких как антидемпинговые пошлины, тарифы и квоты, а также вступление в силу требований европейского регламента Reach. В силу наличия этих барьеров Общество повышает цену своей продукции до уровня цен, устанавливаемых местными производителями, что снижает конкурентные преимущества продукции Общества.

**3. Анализ сильных и слабых сторон предприятия**

Анализ сильных и слабых сторон предприятия служит для того, чтобы определить какие области деятельности и функции предприятия нуждаются в улучшении.

Анализ проводится по отдельным параметрам, которые влияют на конкурентоспособность и определяют успех предприятия.

**Таблица 3. Оценка сильных и слабых сторон фирмы**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы показателей | Оценка позиции | | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **1. Финансы** |  |  |  |  |  |
| 1. Структура активов |  | \* |  |  |  |
| 2. Потребительский кредит |  | \* |  |  |  |
| 3. Инвестиционные ресурсы |  |  |  | \* |  |
| 4. Движение денежной массы |  | \* |  |  |  |
| 5. Положение по безубыточному ведению дел |  |  | \* |  |  |
| 6. Отношение объема продаж к стоимости активов |  |  |  | \* |  |
| 7. Отношение основного и оборотного капитала |  |  |  | \* |  |
| 8. Эффективности выполнения бюджета предприятия |  |  |  | \* |  |
| 9. Новые инвестиции |  |  |  | \* |  |
| **2. Организация и управление** |  |  |  |  |  |
| 1. Отношение численности АУП к численности рабочих |  |  |  | \* |  |
| 2. Система коммуникаций |  | \* |  |  |  |
| 3. Четкость разделение полномочий и функций в аппарате управления |  | \* |  |  |  |
| 4. Текучесть управленческих кадров |  |  |  | \* |  |
| 5. Качество используемой в управлении информации |  |  |  | \* |  |
| 6. Скорость реагирования управления на происходящие изменения |  |  | \* |  |  |
| 7. Число уровней управления |  |  | \* |  |  |
| **3. Маркетинг** |  |  |  |  |  |
| 1. Доля рынка сбыта, контролируемая фирмой |  |  |  | \* |  |
| 2. Репутация товаров на рынке |  |  | \* |  |  |
| 3. Расходы по сбыту товаров |  | \* |  |  |  |
| 4. Уровень обслуживания потребителей |  |  | \* |  |  |
| 5. Организационные и технические средства для сбыта продукции |  |  |  | \* |  |
| 6. Торговый аппарат фирмы |  |  | \* |  |  |
| 7. Цены на товары и услуги |  |  |  | \* |  |
| 8. Число потребителей товаров и услуг |  |  |  | \* |  |
| 9. Качество поступающей о рынке информации |  |  |  | \* |  |
| **4. Рабочая сила** |  |  |  |  |  |
| 1.Общее число работников фирмы |  | \* |  |  |  |
| 2. Торговый и сбытовой персонал |  | \* |  |  |  |
| 3. Менеджеры среднего звена |  | \* |  |  |  |
| 4. Менеджеры высшего звена |  | \* |  |  |  |
| 5. Расходы на обучение и подготовку кадров |  |  |  | \* |  |
| 6. Текучесть кадров |  | \* |  |  |  |

Оценивая сильные и слабые стороны завода можно сделать вывод, что позиция предприятия на рынке в целом устойчива. Предприятие обеспечено собственными средствами, однако проявляет инвестиционную активность, имеет неэффективное управление финансами. Ведется отлаженная сбытовая и рекламная политика. К сильной стороне в конкурентной борьбе можно отнести четкость разделения полномочий и функций в аппарате управления, квалифицированный персонал.

**Маркетинг.**

Межотраслевая диверсификация бизнеса и органичное технологическое единство нефтеперерабатывающего и нефтехимического производства позволяет предприятию:

-оптимизировать структуру производственной программы в рамках имеющихся возможностей диверсификации с целью максимизации доходов предприятия;

-снизить конъюнктурные риски, адаптируя маркетинговую политику с учетом различной рентабельности сегментов нефтепереработки и нефтехимии.

В целом, ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» обладает достаточно сильной конкурентной позицией на отечественном рынке. Ключевыми факторами успеха Общества являются отличная репутация перед потребителями, гибкость производства, высокая квалификация персонала, способность оперативного реагирования на динамику рыночных условий, а так же широкий ассортимент предлагаемой продукции (от нефтепродуктов до нефтехимических продуктов).

**Производство.**

«Салаватнефтеоргсинтез» имеет интегрированный цикл глубокой переработки сырья – от покупки нефти до продажи продуктов переработки конечным потребителям. По глубине переработки нефти ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» занимает ведущие позиции в отрасли. В 2007г. этот показатель составил 78,1%, что выше среднеотраслевого значения 72%. Продукция глубокого передела обладает более высокой добавленной стоимостью. Кроме того, цены на нефтехимическую продукцию более устойчивы по сравнению с ценами на сырую нефть или природный газ.

Объединение всех технологических процессов на одной промышленной территории позволяет гибко подходить к вопросам управления сырьевыми потоками внутри компании, обеспечивать оптимальную загрузку мощностей, эффективно управлять затратами.

Предприятие имеет резерв (~ 30%) незагруженных производственных мощностей, что позволяет наращивать объёмы переработки и выпуска продукции на действующем оборудовании.

В последние годы независимые НПЗ России столкнулись с проблемой обеспеченности углеводородным сырьём. Уникальность технологического цикла ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» позволяет загружать производственные мощности как нефтью, так и газовым конденсатом, что повышает устойчивость предприятия к колебаниям сырьевой конъюнктуры, а участие Газпрома в управлении Предприятием гарантирует бесперебойность поставок исходного сырья.

Предприятие реализует долгосрочную программу масштабной модернизации производственных мощностей, направленную на снижение издержек и расширение выпуска качественной и рентабельной продукции глубоких переделов в соответствии с потребностями рынка. Суммарный объем капитальных вложений в модернизацию за период 2000-2006 гг. превысил $800 млн.

ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» занимает ведущие отраслевые позиции по объемам производства широкой гаммы нефтехимической продукции и обладает наиболее диверсифицированным ассортиментом производимой продукции. Конкурентоспособная продукция предприятия пользуется устойчивым спросом у потребителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Высокая (75-80%) доля экспорта в структуре продаж даёт возможность компенсировать рост внутренних цен на углеводородное сырьё.

**Финансы.**

Финансово-производственная деятельность предприятия за последние годы отличается высокой результативностью. Среднегодовые темпы роста выручки на протяжении 2002-2006 гг. составляют 54%, что обусловлено как увеличением объёма перерабатываемой нефти, так и ростом цен на нефть и нефтепродукты. Благодаря Газпрому, который обеспечил надежную поставку исходного сырья, Предприятие существенно повысило загрузку своих производственных мощностей до 66-69%. Среднегодовой индекс физического объема за период 2002-2006 гг. составил 108%, В немалой степени этому способствовал также отказ от работы на давальческом сырье. В отличие от других башкирских заводов, работающих на условиях процессинга, Предприятие работает на собственном сырье, доля которого выросла с 24,4% (2003 год) до 90%.

Предприятие находится в доверительном управлении у Газпрома, что позволяет эффективно использовать управленческий, административный и финансовый ресурсы для решения задач оперативного контроля и стратегического развития. Продажа госпакета ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», запланированная на 2007 г., и возможное приобретение Газпромом контрольного пакета усиливает биржевой интерес к акциям ОАО «Салаватнефтеоргсинтеза».

Предприятие, являясь градообразующим, имеет постоянную поддержку региональных и местных властей

Финансовое состояние организации во многом определяет, какую стратегию выберет на будущее, какую учетную политику определит для себя фирма.

Финансовая деятельность отражается, прежде всего, в следующих документах: бухгалтерский баланс предприятия, отчет о прибылях и убытках, отчете о финансовых результатах фирмы.

Реализуемая предприятием продукция характеризуется сезонными колебаниями и независимо от этого компания имеет стабильный объем продаж. Предприятию необходимо увеличивать объем продаж за счет расширения рынков сбыта. При увеличении объемов продаж, снизятся запасы, что высвободит дополнительные оборотные средства необходимые предприятию.

В течение последних трёх лет финансовое положение предприятия стабильно.

Предприятие рентабельно. В перспективе в целях улучшения финансового состояния предприятия необходимо ввести управление затратами, вести поиск резерва снижения затрат.

Анализ рынка показал, что у предприятия есть реальная возможность увеличения объемов реализации. Снижение суммы затрат, увеличение объемов реализации, в итоге даст предприятию дополнительные финансовые ресурсы, увеличит рентабельность и экономическую стоимость предприятия.

Главной причиной колебания показателей в сторону ухудшения – постоянный рост себестоимости железобетонных и бетонных изделий.

У предприятия большая доля просроченной кредиторской задолженности. Предприятию необходимо усилить работу по снижению накопленной задолженности. Также у предприятия имеется большая доля дебиторской задолженности. Данный факт отражает неэффективную работу с дебиторами, тем самым лишая предприятие в ликвидных активах. Предприятию необходимо более тщательно работать со своими клиентами и вести четкий контроль за исполнением контрагентами своих денежных обязательств перед предприятием за отгруженную продукцию.

**Организационная структура.**

Решение многих проблем современной организации зависит от обеспечения нормальной работы предприятия, так и кадрового состава предприятия. При анализе человеческих ресурсов следует отметить хорошую квалификацию персонала компании, которая основывается, прежде всего, на значительном опыте работы на данном предприятии.

На предприятии предусмотрена система повышения квалификации, приветствуется повышение образования сотрудников.

Руководители предприятия имею высшее техническое и экономическое образование.

При формировании структуры управления решающая роль отведена человеческому фактору на всех стадиях деятельности. Вовлечение ключевых работников и специалистов в творческий процесс формирования структуры управления служит залогом эффективной работы коллектива.

**Заключение по анализу:**

Предприятие платежеспособно и ведет сравнительно эффективную хозяйственную деятельность, которая зависит от уровня спроса и сезонности на продаваемую предприятием продукцию.

На предприятии имеется большой объем дебиторской задолженности.

Возникновение дебиторской задолженности на предприятии связано с установленной политикой продаж: реализация продукции не только по предоплате, но и на реализацию, т.е. с рассрочкой платежа. Высокий уровень конкуренции приводит к большому объему дебиторской задолженности.

Данный факт отражает неэффективную работу с дебиторами, тем самым лишая предприятие в ликвидных активах. Поэтому предприятию необходимо более жестко работать со своими клиентами и партнерами и уменьшить время возврата денежных средств после отгрузки товара.

На предприятии стараются проводить работы по оптимизации объемов запасов и затрат, а в частности уменьшении готовой продукции на складе. Однако эта работа проводится не очень эффективно. Большой объем готовой продукции связан с большим ассортиментом продаваемой продукции. Основной причиной задержки реализации готовой продукции являются сезонные колебания на продаваемые изделия и неэффективная ассортиментная политика.

Предприятие имеет стабильную выручку от реализации продукции, и все же у предприятия имеется потенциал для увеличения объема продаж и соответственно выручки от реализации продукции и роста операционной прибыли. Следует проанализировать постоянные и переменные затраты, а также произвести анализ отдельных групп товаров. В связи с этим, больше внимания необходимо уделить финансовому менеджменту предприятия, ценовой политике предприятия.

Кредиторская задолженность довольно высока. Общий объем обязательств ниже суммы текущих активов, что говорит о положительном состоянии финансово-хозяйственной деятельности. Но все же предприятию необходимо обратить особое внимание на свою кредиторскую задолженность. У предприятия нет финансовой независимости, так как высока доля заемных средств. Доля просроченной кредиторской задолженности постоянно понижается, что связанно с постоянным контролем и корректировкой действий со стороны руководства как в целом по предприятию, так и отдельных подразделений.

В перспективе в целях улучшения финансового состояния предприятия необходимо ввести управление затратами, вести поиск резерва снижения затрат, как переменных, так и постоянных.

Снижение суммы затрат, увеличение объемов реализации, в итоге даст предприятию дополнительные финансовые ресурсы, увеличит рентабельность и экономическую стоимость предприятия.

В целом, финансовое состояние предприятия характеризуется положительно.

**5. Ассортиментный анализ продукции предприятия**

Открытое акционерное общество «Салаватский железобетонный завод» выпускает следующую продукцию:

**Таблица 4. Номенклатура продаваемой продукции**

|  |  |
| --- | --- |
| **№ продукта** | **Наименование** |
| Продукт 1 | Сваи |
| Продукт 2 | Плиты многопустотные |
| Продукт 3 | Лестничные марши |
| Продукт 4 | Колонны |
| Продукт 5 | Товарный бетон |

Ниже в таблице приведены плановые значения продаваемой продукции предприятия и показатели для анализа безубыточности.

В целом объем продаж предприятия находится выше уровня безубыточности.

Высокий уровень постоянных затрат в целом по предприятию (38,43% от совокупных затрат) и достаточный запас финансовой прочности (31,3%) определяют высокое для предприятия значение операционного рычага (3,19). Это означает, что увеличение выручки на 1% при сложившейся структуре продаж даст предприятию более 3% увеличения операционной прибыли. При достаточной рентабельности снижение затрат на 5% приведет к увеличению операционной прибыли в целом по предприятию на 29% (операционный рычаг по совокупным затратам составляет 5,71).

Продуктами-лидерами для предприятия за анализируемый период являются:

* продукт 2 (рентабельность затрат составляет 19,05%);
* продукт 3 (рентабельность затрат составляет 17,62%).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Таблица № 5. Показатели ассортиментного анализа ОАО "Салаватский железобетонный завод"** | | | | | | | | | | |
| Наименование продукта | Переменные затраты | Постоянные затраты | Объем реализации | Операционная прибыль | Рентабельность затрат, % | Вклад на покрытие | Коэффициент вклада на покрытие | Точка безубыточности | Запас финансовой прочности, % | Операционный рычаг |
| **Продукт 1** | 26 692,0 | 18 888,0 | 53 000,0 | 7 420,0 | 16,28 | 26308,0 | 0,496 | 38051,7 | 28,2 | 3,55 |
| **Продукт 2** | 59 848,0 | 39 700,0 | 118 510,0 | 18 962,0 | 19,05 | 58662,0 | 0,495 | 80202,6 | 32,3 | 3,09 |
| **Продукт 3** | 1 131,0 | 782,0 | 2 250,0 | 337,0 | 17,62 | 1119,0 | 0,497 | 1572,4 | 30,1 | 3,32 |
| **Продукт 4** | 23 712,0 | 13 689,0 | 43 490,0 | 6 089,0 | 16,28 | 19778,0 | 0,455 | 30100,8 | 30,8 | 3,25 |
| **Продукт 5** | 14 466,0 | 5 501,0 | 22 950,0 | 2 983,0 | 14,94 | 8484,0 | 0,370 | 14880,7 | 35,2 | 2,84 |
| **Итого** | **125 849,0** | **78 560,0** | **240 200,0** | **35 791,0** | **17,51** | **114351,0** | **0,476** | **165019,2** | **31,3** | **3,19** |

Точка безубыточности для этого варианта на 31,3% ниже планового объема производства, то есть запас финансовой прочности составляет 31,3%.

Уровень операционного рычага равен 3,19. Это означает, что снижение объемов реализации на 1% приведет к уменьшению операционной прибыли на 3,19%. И наоборот, повышение объема продаж повлечет рост прибыли в той же пропорции. Это достаточно высокий уровень производственного риска.

При формировании данного плана предполагалось, что вся продукция будет реализована.

Постоянные затраты включают в себя коммунальные услуги, услуги связи, охрана, реклама и другие затраты на продвижение товара, заработная плата управленческого персонала (плюс отчисления во внебюджетные фонды) и другие затраты на содержание офиса.

Переменные расходы включают затраты на приобретение сырья, заработную плату торгового персонала (плюс отчисления во внебюджетные фонды), на технологические электроэнергию, газ и пар, сдельную оплату труда.

Операционная прибыль равна разности планового объема реализации и суммы постоянных и переменных затрат, что составляет 35 791 тыс. руб.

Рентабельность есть отношение операционной прибыли к себестоимости, взятое в процентах, и составляет 17,51%.

Рассматриваемый план производства не является оптимальным с точки зрения получения максимальной прибыли, так как: запланированные объемы продаж не увязаны со спросом и некоторые виды продукции имеют сезонный спрос, т.е. необходимо рационально распределить некоторые виды продукции с объемами продаж и прибыль предприятия была ассоциирована с потоком денежных средств от основной деятельности, т.е. объемы выпуска отдельных товаров должны быть согласованы с рыночным спросом.

**6. Оптимизация ассортимента продукции**

Основными ограничивающими факторами являются:

* спрос на изделия;
* существующий уровень затрат для отдельных видов продукции, выражающийся в значениях коэффициента вклада на покрытие.

По данным отдела маркетинга при существующем уровне цен имеется возможность увеличить объемы реализации следующих продуктов:

* продукта 2 – на 19 %;
* продукта 3 – на 9 %;
* продукта 4 – на 12 %.

Спрос на остальные изделия останется на прежнем уровне.

Сравнивая данные, приведенные в таблице 2, с данными планового варианта (таблица 1), можно отметить, что доля постоянных затрат незначительно уменьшилась (на 0,7 %), а общая сумма переменных затрат увеличилась на 11,4 %.

В новом варианте плана выпуск продуктов 1 и 5 сохранен на прежнем уровне, а выпуск остальных продуктов увеличен до уровня спроса, который диктует рынок.

Сравнение исходной плановой и оптимальной программ производства:

* За счет оптимального ассортимента продукции операционная прибыль увеличилась на 38 %.
* Уровень предпринимательского риска снизился с 3,19 до значения 2,59.
* Запас финансовой прочности увеличился на 23,3 % и составил 38,6 %.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Таблица № 6. Оптимальные плановые показатели на год** | | | | | | | | | | |
| Наименование продукта | Переменные затраты | Постоянные затраты | Объем реализации | Операционная прибыль | Рентабельность затрат, % | Вклад на покрытие | Коэффициент вклада на покрытие | Точка безубыточности | Запас финансовой прочности, % | Операционный рычаг |
| **Продукт 1** | 26 692,0 | 18 888,0 | 53 000,0 | 7 420,0 | 16,28 | 26308,0 | 0,496 | 38051,7 | 28,2 | 3,55 |
| **Продукт 2** | 71 219,1 | 39 700,0 | 141 026,9 | 30 107,8 | 27,14 | 69807,8 | 0,495 | 80202,6 | 43,1 | 2,32 |
| **Продукт 3** | 1 232,8 | 782,0 | 2 452,5 | 437,7 | 21,72 | 1219,7 | 0,497 | 1572,4 | 35,9 | 2,79 |
| **Продукт 4** | 26 557,4 | 13 689,0 | 48 708,8 | 8 462,4 | 21,03 | 22151,4 | 0,455 | 30100,8 | 38,2 | 2,62 |
| **Продукт 5** | 14 466,0 | 5 501,0 | 22 950,0 | 2 983,0 | 14,94 | 8484,0 | 0,370 | 14880,7 | 35,2 | 2,84 |
| **Итого** | **140 167,4** | **78 560,0** | **268 138,2** | **49 410,9** | **22,59** | **127970,9** | **0,477** | **164607,3** | **38,6** | **2,59** |

**7. Прогноз баланса и отчета о прибылях и убытках**

**Таблица 7. Финансовые документы предприятия**

**за 2004-2007 гг., тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2004 г.** | **2005 г.** | **2006 г.** | **2007 г.** |
| **Баланс** | | | | |
| **Активы** |  |  |  |  |
| Текущие активы: |  |  |  |  |
| Денежные средства | 320 | 84 | 64 | 50 |
| Дебиторская задолженность | 17559 | 82381 | 184334 | 137967 |
| Запасы | 27088 | 21079 | 18540 | 114996 |
| Прочие текущие активы | 1327 | 9261 | 14903 | 2843 |
| Всего текущих активов | 46294 | 112805 | 217841 | 255856 |
| Внеоборотные активы | 15007 | 13843 | 9873 | 15216 |
| **Всего активов** | **61301** | **126648** | **227714** | **271072** |
|  | | | | |
| **Пассивы и собственный капитал** |  |  |  |  |
| Текущие пассивы: |  |  |  |  |
| Банковский кредит | 0 | 0 | 13641 | 0 |
| Кредиторская задолженность перед сторонними организациями, бюджетом | 32306 | 73151 | 168448 | 199036 |
| Задолженность перед персоналом организации | 1320 | 1571 | 1575 | 2086 |
| Задолженность перед учредителями | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие текущие пассивы | 74 | 23615 | 15548 | 11502 |
| Всего текущие пассивы | 33700 | 98337 | 199212 | 212624 |
| Долгосрочная задолженность | 524 | 538 | 121 | 5380 |
| Собственный капитал | 20881 | 20881 | 20881 | 20881 |
| Нераспределенная прибыль | 6196 | 6892 | 7500 | 32187 |
| **Всего пассивы и собственный капитал** | **61301** | **126648** | **227714** | **271072** |
|  |  |  |  |  |
| **Отчет о прибылях и убытках** | | | | |
| Выручка | 73359 | 112332 | 144955 | 164954 |
| Себестоимость реализованной продукции | (67730) | (113645) | (137783) | (128594) |
| Валовая прибыль | 5629 | - 1313 | 7172 | 36360 |
| Коммерческие расходы | 0 | (512) | (292) | (13) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 5629 | - 1825 | 6880 | 36347 |
| Проценты за кредит | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 9230 | 18584 | 10081 | 6674 |
| Прочие расходы | (10440) | (14960) | (15337) | (9722) |
| Прибыль до уплаты налогов | 4419 | 1799 | 1624 | 33299 |
| Налоги | (909) | (1010) | (519) | (3258) |
| Прочие платежи из прибыли | (574) | (93) | (497) | (5406) |
| Доходы после уплаты налогов | 2936 | 696 | 608 | 24635 |

**Таблица 8. Выборочные статьи финансовых документов 2004-2007 гг.**

**(в процентах от объема продаж)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статьи** | **2004 г.** | **2005 г.** | **2006 г.** | **2007 г.** | **2008 г. (прогноз)** |
| Ежегодный прирост продаж | 0 | 53,13 | 29,04 | 13,8 | 28 |
| Процент продаж: |  |  |  |  |  |
| Себестоимость реализованной продукции | 92,33 | 101,17 | 95,05 | 77,96 | 81 |
| Коммерческие расходы | 0 | 0,5 | 0,2 | 0,007 | 0,2 |
| Прочие расходы | 14,23 | 13,32 | 10,58 | 5,89 | 5 |
| Денежные средства | 0,44 | 0,07 | 0,04 | 0,03 | 0,1 |
| Дебиторская задолженность | 23,94 | 73,34 | 127,17 | 83,64 | 45 |
| Запасы | 36,93 | 18,76 | 12,79 | 69,71 | 30 |
| Кредиторская задолженность перед сторонними организациями и бюджетом | 44,04 | 65,12 | 116,21 | 120,66 | 35 |

**Таблица 9. Прогнозные финансовые документы**

**предприятия на 2008 г., тыс. руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2008 г.** | **Примечание** |
| **Отчет о прибылях и убытках** | | |
| Выручка | 211141 | Увеличение на 28 % |
| Себестоимость реализованной продукции | 171024 | 81% от продаж |
| Валовая прибыль | 40117 |  |
| Коммерческие расходы | 422 | 0,2 % от продаж |
| Прибыль (убыток) от продаж | 39695 |  |
| Проценты за кредит | 0 | Без изменений |
| Прочие доходы | 8000 |  |
| Прочие расходы | 10557 | 5 % от продаж |
| Прибыль до уплаты налогов | 37138 |  |
| Налоги | 8913 | Налоговая ставка 24% |
| Прочие платежи из прибыли | 6500 |  |
| Доходы после уплаты налогов | 21725 |  |
| **Баланс** | | |
| **Активы** |  |  |
| Текущие активы: |  |  |
| Денежные средства | 211 | 0,1 % от продаж |
| Дебиторская задолженность | 95013 | 45 % от продаж |
| Запасы | 63342 | 30 % от продаж |
| Прочие текущие активы | 4500 |  |
| Всего текущих активов | 163066 |  |
| Внеоборотные активы | 16000 |  |
| **Всего активов** | **179066** |  |
| **Пассивы и собственный капитал** |  |  |
| Текущие пассивы: |  |  |
| Банковский кредит | 0 | Без изменений |
| Кредиторская задолженность перед сторонними организациями, бюджетом | 73899 | 35 % от продаж |
| Прочие текущие пассивы | 17000 |  |
| Всего текущие пассивы | 90899 |  |
| Долгосрочная задолженность | 5380 | Без изменений |
| Собственный капитал | 20881 | Без изменений |
| Нераспределенная прибыль | 61906 | 32187 – нераспределенная прибыль прошлых лет + 29719 – прибыль 2008 г. |
| **Всего пассивы и собственный капитал** | **179066** |  |

**8. Оценка эффективности управленческих решений**

Таблица 10

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. (прогноз) |
| Текущие активы - | 255856 | 163066 |
| Текущие обязательства | 212624 | 90899 |
| **Собственные оборотные средства** | **43232** | **72167** |
| Активы всего | 271072 | 179066 |
| **Доля собственных оборотных средств в активах** | **15,95%** | **40,3%** |
| Собственные оборотные средства + | 43232 | 72167 |
| Задолженность поставщикам и подрядчикам | 160094 | 59440 |
| **Источники формирования запасов** | **203326** | **131607** |
| Запасы | 114996 | 63342 |
| **Излишек (+), дефицит (-) источников формирования запасов** | **88330** | **68265** |

Таблица 11

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. (прогноз) |
| Текущие активы / | 255856 | 163066 |
| Текущие обязательства | 212624 | 90899 |
| **Коэффициент общей ликвидности** | **1,2** | **1,79** |
| Денежные средства + | 50 | 211 |
| Краткосрочные финансовые вложения + | 1010 | 1000 |
| Дебиторская задолженность не более 12 месяцев / | 137967 | 95013 |
| Текущие обязательства | 212624 | 90899 |
| **Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности** | **0,65** | **1,05** |
| Денежные средства + | 50 | 211 |
| Краткосрочные финансовые вложения / | 1010 | 1000 |
| Текущие обязательства | 212624 | 90899 |
| **Коэффициент абсолютной ликвидности** | **0,005** | **0,013** |

Таблица 12

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. (прогноз) |
| Собственные средства / | 58448 | 88167 |
| Заемные средства | 212624 | 90899 |
| **Коэффициент финансирования** | **0,27** | **0,97** |
| Собственные средства / | 58448 | 88167 |
| Активы всего | 271072 | 179066 |
| **Коэффициент автономии собственных средств** | **0,22** | **0,49** |
| Собственные оборотные средства / | 43232 | 72167 |
| Собственные средства | 58448 | 88167 |
| **Коэффициент маневренности собственных средств** | **0,74** | **0,82** |

Таблица 13

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. (прогноз) |
| Реализация / | 164954 | 211141 |
| Дебиторская задолженность (среднее значение) | 118723 | 117556 |
| **Оборачиваемость дебиторской задолженности** | **1,39** | **1,8** |
| Себестоимость / | 128594 | 171024 |
| Запасы (среднее значение) | 112834 | 59471 |
| **Оборачиваемость запасов** | **1,14** | **2,88** |
| Себестоимость / | 128594 | 171024 |
| Кредиторская задолженность (среднее значение) | 189337 | 78640 |
| **Оборачиваемость кредиторской задолженности** | **0,68** | **2,17** |
| 365 дней (период расчета) / | 365 | 365 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 1,39 | 1,8 |
| **Период оборота дебиторской задолженности** | **263** | **203** |
| **Период оборота запасов** | **320** | **127** |
| **Период оборота кредиторской задолженности** | **537** | **168** |
| **Финансовый цикл** | **46** | **162** |

Таблица 14

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. (прогноз) |
| Выручка от реализации / | 164954 | 211141 |
| Активы (среднее значение) | 189388 | 196475 |
| **Оборачиваемость активов** | **0,87** | **1,07** |
| 365 дней (период расчета) / | 365 | 365 |
| Оборачиваемость активов | 0,87 | 1,07 |
| **Период оборота активов** | **420** | **341** |

Таблица 15

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. (прогноз) |
| Операционная прибыль / | 36347 | 39695 |
| Выручка от реализации | 164954 | 211141 |
| **Рентабельность продаж** | **22,03%** | **18,8%** |
| Операционная прибыль / | 36347 | 39695 |
| Активы (среднее значение) | 189388 | 196475 |
| **Рентабельность активов** | **19,19%** | **20,2%** |
| Операционная прибыль / | 36347 | 39695 |
| Чистые активы | 58448 | 88167 |
| **Рентабельность чистых активов** | **62,19%** | **45,02%** |
| Чистая прибыль / | 24635 | 21725 |
| Собственные средства (среднее значение) | 64379 | 76443 |
| **Рентабельность собственного капитала** | **38,27%** | **28,42%** |

После проведения оптимизации ассортимента была проведена оценка результатов деятельности предприятия. Для чего были сформированы прогнозный баланс и отчет о прибылях и убытках на будущий год.

Оценка эффективности управленческих решений:

Увеличились и улучшились показатели ликвидности (таблицы 10, 11), улучшились коэффициенты финансовой устойчивости (таблица 12). Ускорилась оборачиваемость дебиторской задолженности, запасов и активов предприятия в целом (таблица 13, 14).

Чистая прибыль уменьшилась, между тем имеется возможность реинвестировать прибыль в развитие предприятия. Прогноз делался без учета непредвиденных затрат возникающих в процессе работы.

В целом практически все показатели эффективности деятельности предприятия улучшились, предлагаемые решения являются оптимальными.

**Выводы**

Курсовая работа написана на примере ОАО «Салаватский железобетонный завод», занимающегося производством и реализацией железобетонных и бетонных изделий.

В данной работе были рассмотрены 5 видов продукции, реализуемых предприятием на строительном рынке. Был рассмотрен финансовый результат от реализации этой продукции. Также была проведена оптимизация ассортимента в целях улучшения финансового результат деятельности предприятия по выбранным товарам. Используя данные по рыночному спросу на продукцию, объем реализации по некоторым видам продукции увеличен от 9 % до 19 %.

После проведения оптимизации ассортимента был получен следующий результат:

* за счет оптимального ассортимента продукции операционная прибыль увеличилась на 38 %.
* уровень предпринимательского риска снизился с 3,19 до значения 2,59.
* запас финансовой прочности увеличился на 23,3 % и составил 38,6 %.

Далее была проведена оценка эффективности управленческих решений. Для чего были сформированы прогнозный баланс и отчет о прибылях и убытках на будущий год.

В целом практически все показатели эффективности деятельности предприятия улучшились, предлагаемые решения являются оптимальными.

**Список использованной литературы**

продукция ассортимент управление

1. Финансовый менеджмент: Учебное пособие // Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, И.В. Горбачев – Уфа, БАГСУ, 2008.
2. Финансовый менеджмент: Учебник // Р.В. Колб, Р.Д. Родригес – М., Финпресс, 2001.
3. Финансовый менеджмент: Учебник // Г.Б.Поляка – М., Юнити, 2008.